

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Salah satu negara dengan penduduk terbanyak di dunia adalah negara Indonesia yakni dengan jumlah penduduk sekitar 251.460 juta jiwa pada tahun 2014, keadaan ini menjadikan Indonesia sebagai negara yang dipandang sangat potensial dalam pengembangan dan pertumbuhan ekonomi.<sup>1</sup> Sampai-sampai *Asean Free Trade Area* (AFTA) menempatkan Indonesia menjadi *place market strategy* dalam memasarkan produk barang maupun jasa dalam bidang ekonomi, salah satunya adalah bisnis properti.

Bisnis properti ialah salah satu bentuk bisnis yang menggiurkan sehingga banyak menarik minat pelaku ekonomi maupun konsumen baik di dunia maupun di Indonesia. Berdasarkan catatan Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) tahun 2017, nilai investasi asing pada sektor properti sebesar US 952,3 triliun serta investasi dalam negeri senilai US 621,9 triliun.<sup>2</sup> Kondisi tersebut menunjukkan pertumbuhan bisnis properti di Indonesia selalu berkembang dan mengundang investor untuk menginvestasikan uangnya pada sektor properti di negara ini.

Sejatinya dalam bisnis properti identik dengan jual beli atau sewa-menyewa tidak semua orang mampu melakukan hal tersebut, sehingga tidak

---

<sup>1</sup>Badan Statistik 2017, *Kepadatan Penduduk Menurut Provinsi 2000-2014*, diakses dari <https://www.bps.go.id> diunduh pada 20 Desember 2017 pukul 18.25 wib

<sup>2</sup>Daurina Lestari, 2017, *Prospek Bisnis Properti 2017*, diakses dari <https://bisnis.news.viva.co.id> diunduh pada 20 Desember 2017 pukul 18.29 wib

menutup kemungkinan bagi seseorang untuk memerlukan jasa orang lain dalam melakukan penjualan properti yang kita miliki hal demikian disebut dengan perantara. Perantara ialah seorang yang memasarkan barang orang lain dengan dasar upah yang akan diberikan dari pemilik objek penjualan dengan usaha yang telah dilakukannya. Seorang perantara dalam jual beli biasanya disebut dengan makelar, *broker*, agen, *marketing*/pemasaran atau dalam islam disebut dengan *samsarah*.

Perantara (makelar) adalah perantara perdagangan antara penjual dan pembeli atau orang yang menjualkan atau mencarikan pembeli. Dapat juga diartikan sebagai badan hukum yang menjual belikan sekuritas ataupun barang milik orang lain dengan dasar komisi (upah).<sup>3</sup> Dalam Kitab Undang-undang Hukum Dagang keperantaraan (makelar) telah diatur dalam buku 1 Pasal 62 sampai 73. Pada Pasal 62 ayat (1) perantara mendapatkan upahnya yang disebut dengan provisi atau *courtage*. (2) hubungan hukum dan sifat hubungan hukum antara perantara (makelar) dan pengusaha sebagai perantara atau pembantu pengusaha. Perantara memiliki hubungan yang tidak tetap dengan pengusaha. Adapun sifat hukum dari hubungan tersebut adalah campuran, yaitu sebagai pelayanan berkala pemberian kuasa.<sup>4</sup>

Unik Property merupakan sebuah badan hukum usaha jasa pemasaran properti yang terletak di Jalan Asri no. 12 Padasuka Bandung. Unik Property ini didirikan pada bulan Juli tahun 2017 dalam bentuk CV (*Commanditaire Vennootschap*). Unik

---

<sup>3</sup>Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Edisi Keempat*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2008) hlm. 863

<sup>4</sup>R. Soebekti dan R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Dagang dan Undang Kepailitan*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2014) hlm. 14-16

Property dalam usahanya adalah sebagai agen jasa perantara jual beli, sewa, pada bidang properti rumah, tanah maupun gedung perkantoran, dan apartemen. Meski baru dan masih dalam perintisan. Namun Unik Property sudah memiliki konsumen yang sangat banyak dan *owner* penjual yang banyak pula.<sup>5</sup>

Fenomena tentang perantara (*wasathah*) dalam islam sebetulnya ada yang memperbolehkan dan ada pula yang melarangnya, salah satu yang membolehkan akad keperantaraan (*wasathah*) ini adalah Ibnu Abbas r.a melalui keterangan yang ia kemukakan, yakni sebagai berikut:<sup>6</sup>

لا باس بان يقول: بع هذا الثوب فما زاد على كذا وكذا فهو لك

Artinya: “Tidak apa-apa apabila seorang berkata juallah kain ini dengan harga sekian, kelebihan dari penjualan harga itu adalah untuk kamu”

Disamping itu, Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) juga telah mengeluarkan ketentuan berupa fatwa mengenai Keperantaraan (*Wasathah*) dalam Bisnis Properti pada fatwa Nomor 93/DSN-MUI/2014 selagi mengikuti ketentuan yang terdapat pada fatwa ini. Alasan lain dalam islam yang membolehkan dan membenarkan bentuk kerja perantara adalah terdapatnya unsur kemamfaatan bagi semua pihak, yakni penjual, pembeli dan perantara itu sendiri. Usaha ini dibutuhkan sebagaimana halnya pekerjaan lain yang memberikan mamfaat. Kehadiran perantara ditengah-tengah masyarakat apalagi masyarakat modern sangatlah dibutuhkan dengan

---

<sup>5</sup>Fauzi Silmi Kaffah, Wawancara di Janati Park Jatinangor, Pada hari Rabu 13 Desember 2017

<sup>6</sup> Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah 12 Terjemaah*, (Bandung: PT. Al-Maarif, Cetakan Pertama 1987) hlm.. 70

tujuan untuk memudahkan bisnis properti. Sebab tidak sedikit orang yang tidak pandai tawar menawar, tidak mengetahui bagaimana cara menjual atau membeli barang yang diperlukan, ataupun tidak ada waktu bagi penjual maupun pembeli untuk berhubungan secara langsung.

Sebagai pedoman dalam hukum ekonomi syariah, pada Fatwa Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014 dalam ketentuan nomor (1) disebutkan bahwa akad *wasathah* adalah akad keperantaraan (*makelarage*) yang menimbulkan hak bagi *wasith* (perantara) untuk memperoleh pendapatan/imbalan baik berupa keuntungan (*al-ribh*) atau upah (*ujrah*) yang diketahui (*ma'lum*) atas pekerjaan yang dilakukan.<sup>7</sup>

Dalam akad keperantaraan (*wasathah*) akan menimbulkan suatu hak dan kewajiban dimana salah satunya berhak mendapatkan upah (*ujrah*). Upah (*ujrah*) menurut Afzarul Rahman adalah harga yang dibayarkan kepada pekerja atas jasanya dalam produksi kekayaan seperti faktor produksi lainnya tenaga kerja diberikan imbalan atas jasanya.<sup>8</sup> Upah (*ujrah*) dalam keperantaraan (*wasathah*) selalu diperjanjikan diawal dan dituangkan dalam akad jasa perantara pemasaran antara *owner* dan perantara. Begitupula pada Unik Property yang mana mereka menetapkan komisi bagi setiap properti yang diperjualbelikan dengan upah yang sesuai dengan jumlah transaksi yang akan dia lakukan.

---

<sup>7</sup> Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 93/DSN-MUI/VI/2014 tentang Keperantaraan (*Wasathah*) dalam Bisnis Properti

<sup>8</sup> Afzarul Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam Penerjemaah Soeroyo Nastangin*, (Jakarta Dana Bakti Wakaf, 1995) hlm.132

Berkaitan dengan upah/komisi bagi seorang perantara dalam bisnis properti telah diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 33/M-DA/PER/8/2008 tentang Perusahaan Perantara (Makelar) Perdagangan Properti yang menyatakan bahwa komisi besaran untuk perantara properti minimal dua persen dari nilai transaksi.<sup>9</sup>

Perjanjian antara perantara dan *owner* termasuk kedalam perjanjian tidak bernama (*onboenoemed overeenkomts*) adalah perjanjian yang tidak diatur dalam KUHPdata namun terdapat dalam masyarakat. Perjanjian ini seperti perjanjian pemasaran, perjanjian kerja sama yang dalam praktiknya, perjanjian ini lahir berdasarkan asas kebebasan berkontrak untuk mengadakan perjanjian.<sup>10</sup>

Bisnis properti adalah bisnis yang berkaitan dengan lahan (tanah), hunian, jenis bangunan perkantoran serta jenis bangunan komersial (perdagangan). Jadi bisnis properti dapat daitikan sebagai kegiatan pertukaran barang, jasa atau uang yang berkaitan dengan dengan suatu hal yang memiliki nilai investasi tinggi. Dalam perkembangannya bisnis ini menjanjikan prospek yang besar (*income*) bagi pengusaha maupun bagi perantara. Namun tidak menutup kemungkinan dalam hal ini terjadi wanprestasi yang dilakukan oleh *owner* (penjual) terhadap perantara (*wasith*). Sikap tamak yang dimiliki seseorang atau memandang rendah terhadap orang lain dan nakal menjadikan alasan untuk tidak menepati janji yang telah disepakati, sehingga

---

<sup>9</sup>Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 33/M-DA/PER/8/2008 tentang *Perusahaan Perantara (makelar) pada Bisnis Properti*

<sup>10</sup> Neng Yani Nurhayani, *Hukum Perdata*, (Bandung:Pustaka Setia, 2015) hlm. 235

menyebabkan pemberian upah yang diberikan terhadap perantara dibawah perjanjian dan upah yang dilambat-lambatkan. Pelaku nakal *owner* ini tentunya merugikan perantara dan dapat menimbulkan sengketa akibat wanprestasi.<sup>11</sup>

Wanprestasi (*breach of contract*) adalah tidak dilaksankannya prestasi sebagaimana mestinya yang dibebankan dalam perjanjian terhadap pihak-pihak yang melakukan perjanjian, seperti yang disebutkan dalam kontrak yang bersangkutan.<sup>12</sup> Wanprestasi juga diatur dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) pada pasal 36 jo 39.

Penyelesaian wanprestasi dapat dilakukan melalui musyawarah, apabila tidak tercapai maka dapat diselesaikan melalui jalur pengadilan (litigasi) maupun diluar pengadilan (non litigasi) atau disebut dengan alternatif penyelesaian sengketa yang meliputi mediasi, konsiliasi, negosiasi, dan arbitrae. Atau dalam penyelesaian sengketa syariah dalam bisnis bisa melalui tiga jalur perdamaian (*sulhu*), arbitrase syariah (*tahkim*), dan lembaga peradilan syariah (*qadha*). Sedangkan penyelesaian yang dilakukan oleh Unik Property adalah dengan cara melaporkannya ke pihak kepolisian.

Melalui latar belakang yang dikemukakan diatas penulis tertarik untuk meneliti kasus seperti ini, sebab hal ini termasuk kedalam pelanggaran hukum yang merugikan orang lain sehingga dapat menimbulkan permusuhan bahkan dapat sengketa. Oleh karena itu, penulis memberikan judul terhadap penelitian ini sebagai berikut:

**“PENYELESAIAN WANPRESTASI PADA BISNIS KEPERANTARAAN DI**

---

<sup>11</sup>Fauzi Silmi Kaffah, Wawancara di Janati Park Jatinangor, Pada hari Rabu 13 Desember 2017

<sup>12</sup>Handi Rahardjo, *Hukum Perjanjian di Indonesia*, (Jakarta: Pustaka Yustisia, 2009), hlm. 79

## **AGEN JASA PEMASARAN UNIK PROPERTY BANDUNG DALAM PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI SYARIAH”.**

### **B. Rumusan Masalah**

Penelitian ini difokuskan pada praktik akad keperantaraan dan wanprestasi dalam bisnis properti yang ditinjau melalui hukum ekonomi syariah, yang mana dalam hal ini akad keperantaraan yang dilakukan mengalami wanprestasi diantara *owner* dengan agen penjualan sehingga dapat menimbulkan kerugian dan persengketaan antara kedua belah pihak. Hal ini disebabkan oleh *owner* yang tidak dapat memenuhi akad perjanjian awal sebagai mana mestinya. Penelitian ini dilakukan di perusahaan agen jasa pemasaran Unik Property, adapun pertanyaan penelitian yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah jenis akad yang tepat dalam aplikasi akad keperantaraan di agen jasa pemasaran Unik Property ditinjau dari fatwa Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014 tentang Keperantaraan (*Wasathah*) dalam Bisnis Properti
2. Bagaimana cara penyelesaian sengketa wanprestasi pada akad keperantaraan di Unik Property?
3. Bagaimana tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap penyelesaian sengketa wanprestasi dalam akad keperantaraan di perusahaan agen jasa pemasaran Unik Property?

### **C. Tujuan**

1. Untuk mengetahui jenis akad yang tepat dalam aplikasi akad keperantaraan di agen jasa pemasaran Unik Prperty ditinjau dari fatwa Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014 tentang Keperantaraan (*Wasathah*) dalam Bisnis Properti.
2. Untuk mengetahui cara penyelesaian sengketa wanprestasi pada akad keperantaraan di Unik Property.
3. Untuk mengkaji dan mengetahui tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap penyelesaian sengketa wanprestasi dalam akad keperantaraan di perusahaan agen jasa pemasaran Unik Property.

#### **D. Mamfaat Penelitian**

##### **a. Mamfaat akademisi**

Penulisan ini diharapkan memberikan kontribusi positif bagi para akademisi. Baik penulis maupun akademisi selanjutnya, agar dapat menjadi acuan dibidang pengembangan ilmu pengetahuan dalam akad keperantaraan dan penyelesaian wanprestasi dalam bisnis properti baik syari'ah maupun konvensional serta sebagai acuan dalam pengembangan penelitian selanjutnya tentang aspek hukum terhadap penyelesaian wanprestasi ditinjau melalui hukum ekonomi syariah.

##### **b. Bagi Perusahaan**

Hasil pembahasan ini diharapkan memberikan sumbangsih pemikiran dalam hal terkait akad keperantaraan dan penyelesaian wanprestasi dalam bisnis properti agar apabila terjadi hal seperti ini dapat dilakukan upaya hukum sehingga membuat jera para *owner* nakal dalam praktik perjanjian tersebut.

##### **c. Bagi Masyarakat**



Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman terkait hukum ekonomi syariah pada akad keperantaraan dan wanprestasi dalam bisnis properti. Sehingga masyarakat lebih bisa melakukan perjanjian ini dengan benar-benar sehingga tidak terjadi kerugian diantara pihak-pihak yang melakukan perjanjian.

#### **E. Penelitian Terdahulu**

Dalam penulisan ini, penulis berusaha mencari, membaca, dan mempelajari penelitian-penelitian sebelumnya yang terkait dengan masalah yang akan penulis teliti, dengan harapan menjadi acuan, perbandingan maupun penyempurnaan dari penelitian terdahulu. Dalam beberapa literatur yang penulis dapatkan ada kaitannya dengan penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Skripsi yang ditulis oleh Yahya Muhaimin Hatta dengan Judul “Perlindungan Hukum Konsumen Pengguna Jasa *Wasathah* Terhadap akad *Wasathah* yang Mengandung Unsur *Gharar Fahisy* dalam Bisnis Properti” yang berisikan mengenai perlindungan hukum bagi konsumen terhadap akad *wasathah* yang berpotensi terdapat *gharar fahisy* dalam prakteknya pada bisnis properti. Skripsi ini dibuat oleh mahasiswa hukum perdata fakultas Hukum Universitas Hasanuddin Makasar pada tahun 2016.<sup>13</sup>
2. Skripsi mengenai “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah dan Positif Terhadap Tanggung Jawab Makelar Akibat Wanpresatsi dalam Jual Beli Motor Bekas di

---

<sup>13</sup>Yahya Muhaimin Hatta, *Perlindungan Hukum Konsumen Pengguna Jasa Wasathah Terhadap akad Wasathah yang Mengandung Unsur Gharar Fahisy dalam Bisnis Properti*, Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin Makasar, 2016

Kota Metro” yang ditulis oleh Robi Fernando pada tahun 2017 pada Fakultas Syari’ah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, dimana dalam skripsi ini menjelaskan mengenai makelar yang melakukan penentuan harga tanpa sepengetahuan pihak *showroom* sehingga menjadikan harga motor bekas tersebut menjadi mahal dikarenakan keinginan untuk untung sendiri.<sup>14</sup>

3. Skripsi mengenai “Kedudukan Makelar dalam Transaksi Jual Beli Kendaraan Bermotor ditinjau dari Hukum Islam” yang ditulis oleh Rara Berthania mahasiswi Fakultas Hukum Universitas Lampung pada tahun 2017 didalam skripsi ini dituliskan bagaimana kedudukan dari makelar pada hukum islam apakah dibolehkan atau dilarang.<sup>15</sup>
4. Tesis yang ditulis Khairan dengan Judul “Praktik Keperantaraan (*Wasathah*) dalam Bidang Properti Di Kabupaten Tulungagung Persefektif Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014” pada Fakultas Syari’ah dan Hukum Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung tahun 2016. Dimana dilamnya menjelaskan mengenai banyaknya agen perantara yang mematok komisi dalam setiap transaksi jual beli properti di kabupaten Tulungagung.<sup>16</sup>

---

<sup>14</sup>Robi Fernando, *Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah dan Positif Terhadap Tanggung Jawab Makelar Akibat Wanpresatsi dalam Jual Beli Motor Bekas di Kota Metro*, Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2017

<sup>15</sup>Rara Berthania, *Kedudukan Makelar dalam Transaksi Jual Beli Kendaraan Bermotor ditinjau dari Hukum Islam*, Fakultas Hukum Universitas Lampung, 2017

<sup>16</sup>Khairan, *Praktik Keperantaraan (Wasathah) dalam Bidang Properti Di Kabupaten Tulungagung Persefektif Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014*, Fakultas Syari’ah dan Hukum, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung, 2016

Melihat penelitian terdahulu diatas maka bisa didapatkan perbedaan antara yang ditulis oleh penulis dengan penelitian terdahulu yang pernah ada, yakni penulis memfokuskan masalah penelitian penulis kepada praktik akad keperantaraan dan penyelesaian wanprestasi dalam bisnis properti yang diambil kasusnya di Agen Pemasaran Unik Properti.

## **F. Kerangka Pemikiran**

### **a. Akad Keprantaraan (*wasathah*)**

Akad keperantaraan adalah perjanjian keperantaraan perdagangan antara penjual dan pembeli, atau orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli. Namun, bisa juga diartikan sebagai orang atau badan hukum yang berjual beli sekuritas atau barang orang lain atas dasar komisi. Perantara juga disebut dengan makelar, broker, marketing atau dalam Bahasa arab disebut *samsarah*.<sup>17</sup>

Hukum positif tentang keperantaraan diatur dalam Kitab Undang-undang Hukum Dagang Pasal 62 sampai pasal 73 yang mana pada pasal 62 ayat (1) perantara mendapatkan upahnya yang disebut dengan provisi atau *courtage*. Disamping itu dalam Peraturan Menteri Perdagangan No. 33/M-DAG tentang perusahaan perantara (makelar) perdagangan properti telah menetapkan besaran upah (komisi) bagi perantara yakni minimal dua persen dari nilai transaksi.

Akad keperantaraan dalam hukum ekonomi syariah disebut dengan akad *wasathah*. *Wasathah* adalah akad keperantaraan atau makelar yang menimbulkan hak

---

<sup>17</sup>Departemen Pendidikan Nasional... *Opcit*,

bagi *wasith* (perantara) untuk memperoleh pendapatan/imbalan baik berupa keuntungan (*al-ribh*) atau Upah (*ujrah*) yang diketahui (*ma'lum*) atas pekerjaan yang dilakukan. Hal ini terdapat pada Fatwa DSN MUI nomor 93/DSN-MUI/IV/2014 tentang Keperantaraan (*Wasathah*) dalam Bisnis Properti, dan hal ini diperbolehkan selagi mengikuti ketentuan yang terdapat dalam fatwa tersebut. Dalam akad keperantaraan (*wasathah*) akad yang dapat digunakan adalah akad *wakalah bil ujarah*, akad *ju'alah* dan akad *ba'i al-samsarah*. Hal ini telah terdapat dalam fatwa-fatwa yang dikeluarkan oleh DSN MUI.<sup>18</sup>

Upah dalam akad ini adalah hal terpenting yang harus diperhatikan sebab dalam pengertiannya sendiri akad keperantaraan (*wasathah*) ini bertumpu pada komisi (upah) yang akan ia dapatkan dari hasil usahanya. Tentunya apabila terjadi perbedaan maupun tidak diberikannya upah kepada pihak perantara (*wasith*) sebagaimana yang telah dituliskan dalam klausul perjanjian awal itu dapat menjadikan suatu sengketa. Alloh swt sendiri berfirman dalam QS. Al-Baqarah ayat 233, yakni sebagai berikut:<sup>19</sup>

وان اردتم ان تسترضعوا اولادكم فلا جناح عليكم اذا سلمتم ما اتيتم بالمعروف، واتقوا الله، واعلموا

ان الله بما تعملون بصير

Artinya: "dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, tidak dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. Bertaqwalah kepada Alloh, dan katahailah bahwa Allah maha melihat apa yang kammu kerjakan".

<sup>18</sup>Fatwa DSN-MUI No.93 tentang *Keperantaraan (Wasathah) dalam Bisnis Properti*.

<sup>19</sup>Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjema'ahnya*, (Bandung: PT. Sigma Examedia Arkanleema, 2009), hlm. 37

Dilain sisi, Rasulullah sendiri menganjurkan memberikan upah terhadap pekerjaan yang telah dilakukan, dalam hadits yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah dari Ibnu Umar, bahwa Nabi Muhammad saw bersabda:

عن عبدالله بن عمر. قال: اعطوا الاجير اجره قبل ان يجف عرقه (رواه: ابن ماجة)

Artinya: “dari Abdullah bin Umar, Rasulullah saw berkata: berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering”. (H.R. Ibnu Majjah)

#### b. Wanprestasi

Wanprestasi atau inkar janji (*breach of contract*) adalah tidak dilaksanakannya prestasi atau kewajiban sebagaimana mestinya yang dibebankan oleh perjanjian terhadap pihak-pihak tertentu, seperti yang disebutkan dalam kontrak yang bersangkutan. Wanprestasi sering diterjemahkan inkar janji atau cidera janji. Kata ini berasal dari bahasa Belanda *wanprestatie*.<sup>20</sup> Adapun pengertian wanprestasi menurut Nindyo Pramono adalah suatu keadaan yang disebabkan kelalaian atau kesalahannya, debitur tidak dapat memenuhi prestasi seperti yang telah ditentukan dalam akad dan bukan dalam keadaan memaksa.<sup>21</sup> Sedangkan menurut Ahmad Miru wanprestasi terjadi akibat tidak dilaksanakannya prestasi atau kewajiban sebagaimana mestinya yang dibebankan oleh kontrak oleh pihak-pihak tertentu.<sup>22</sup> Wanprestasi

---

<sup>20</sup>*Ibid*,

<sup>21</sup>Nindyo Pramono, *Hukum Komersil*, (Jakarta: Universitas Terbuka, 2003), hlm. 21

<sup>22</sup>*Ibid*,

sesuai dengan Pasal 1238 KUHPerdota ialah “si berutang adalah lalai, apabila ia dengan surat perintah atau dengan sebuah akta sejenis itu telah dinyatakan lalai, atau demi perikatannya sendiri, ialah jika ia menerapkannya, bahwa si berutang harus dianggap lalai dengan lewatnya waktu yang ditentukan”.<sup>23</sup>

Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) dalam Pasal 36 yang dianggap wanprestasi terbagi kedalam empat bagian, yakni:<sup>24</sup>

1. Tidak melakukan sesuatu yang disanggupi akan dilakukannya.
2. Melaksanakan yang dijanjikannya, tetapi tidak sebagaimana dijanjikan.
3. Melakukan yang dijanjikan namun terlambat.
4. Melakukan sesuatu yang menurut perjanjian tidak boleh dilakukannya.

c. Ketentuan Penyelesaian Wanprestasi Menurut Hukum Ekonomi Syariah

Dalam hukum perdata, kesepakatan yang telah disetujui oleh para pihak tentunya akan mengikat bagi mereka yang telah membuatnya (Pasal 1338 ayat 1 KUHPerdota) yang disebut *acta sunt servanda*. Oleh sebab itu, penyelesaian sengketa wanprestasi lebih mudah adalah harus sesuai dengan yang telah disepakati dalam perjanjian, yakni kreditur memenuhi semua tuntutan debitur dengan membayar semua kerugian atas wanprestasi yang dilakukan.

Sedangkan dalam hukum bisnis syaria’ah penyelesaian wanprestasi dapat diselesaikan melalui tiga alternatif: pertama, ditempuh melalui jalur perdamaian atau

---

<sup>23</sup> Pasal 1238 Kitab Undang-undang Hukum Perdata

<sup>24</sup> A Mughits, *Kompilasi Hukum Ekonomi Syari’ah*, diakses dari <https://media.neliti.com> diunduh pada tanggal 21 Desember 2017 Pukul 20.48 wib

yang dikenal dengan ADR (*alternative dispute resolution*) atau disebut *sulhu*; kedua, melalui lembaga arbitrase syari'ah (non litigasi) disebut dengan *tahkim*; ketiga, melalui jalur litigasi (pengadilan agama atau pengadilan negeri, tergantung klausul perjanjian yang telah disepakati) atau disebut dengan *al-qadha*.<sup>25</sup> Sebagaimana dinyatakan dalam Al-Qur'an Surat Al-hujurat ayat 9:<sup>26</sup>

وَإِنْ طَائِفَتَانِ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ اقْتَتَلُوا فَأَصْلَحُوا بَيْنَهُمَا ۖ فَإِنْ بَغَتْ إِحْدَاهُمَا عَلَى الْأُخْرَىٰ فَقَاتِلُوا الَّتِي تَبْغِي حَتَّىٰ تَفِيءَ إِلَىٰ أَمْرِ اللَّهِ ۚ فَإِنْ فَاءَتْ فَأَصْلَحُوا بَيْنَهُمَا بِالْعَدْلِ وَأَقْسِطُوا ۚ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ

Artinya: “Dan kalau ada dua golongan dari mereka yang beriman itu berperang hendaklah kamu damaikan antara keduanya! tapi kalau yang satu melanggar perjanjian terhadap yang lain, hendaklah yang melanggar perjanjian itu kamu perangi sampai surut kembali pada perintah Allah. kalau dia telah surut, damaikanlah antara keduanya menurut keadilan, dan hendaklah kamu Berlaku adil; Sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang Berlaku adil”.(QS. Al-Hujurat ayat 9)

Selain itu pula dalam hadits riwayat Imam Tirmidzi dalam Sunan Tirmidzi, kitab:

Ahkam, bab: ma dzukira'an Rasulillah, No: 1272, Rasulullah saw bersabda:<sup>27</sup>

الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَىٰ شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَ حَرَامًا

Artinya : “*Shulhu* (penyelesaian sengketa melalui musyawarah untuk mufakat) dapat dilakukan diantara kaum muslimin kecuali *shulhu* mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram, dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal dan menghalalkan yang haram” (HR. Tirmidzi)

<sup>25</sup>Burhanuddin, *Hukum Ekonomi Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2011), hlm. 243

<sup>26</sup> Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemah* 'ahnya, (Bandung: PT. Sigma Examedia Arkanleema, 2009),

<sup>27</sup> Muhammad Nashiruddin Al-Bani, *Sunan Tirmidzi*, hlm. 558

Begitupun dalam fatwa Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014 pada ketentuan ketujuh disebutkan “jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui lembaga penyelesaian sengketa berdasarkan syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah”.

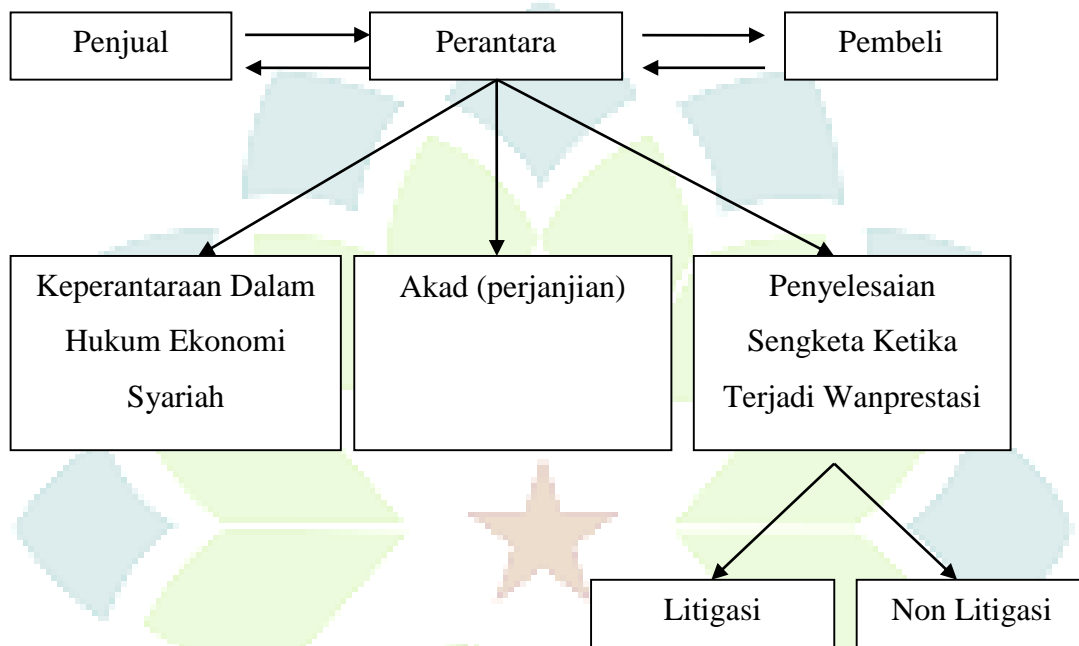
Untuk mencapai tujuan dari hukum islam perjanjian dan penyelesaian suatu sengketa yang dilakukan oleh manusia harus memenuhi asas-asas atau prinsip muamalah yang dapat dirumuskan sebagai berikut:<sup>28</sup>

1. *“Pada dasarnya segala bentuk muamalah adalah mubah, kecuali yang ditentukan lain oleh al-Qur'an dan As-Sunnah”*. Hal ini menunjukkan bahwa hukum islam memberi kesempatan luas perkembangan bentuk dan macam muamalah baru sesuai dengan perkembangan hidup masyarakat.
2. Muamalat dilakukan atas dasar sukarela tanpa mengandung unsur paksaan.
3. Muamalat yang dilakukan atas dasar pertimbangan mendatangkan manfaat dan menghindarkan madarat yang dalam hidup masyarakat.
4. Muamalat dilaksanakan dengan memelihara nilai keadilan, menghindari unsur-unsur penganiayaan, unsur pengambilan kesempatan dalam kesempatan

---

<sup>28</sup>Ahmad Azhar Bashir, *Asas-Asas Hukum Muamalah (Hukum Perdata Islam)*, (Yogyakarta: UII Press, 1993) hlm.10-11





**Skema 1:** Kerangka berfikir akad keperantaraan dalam hukum ekonomi syari'ah, wanprestasi dan upaya hukum penyelesaian sengketanya.

### **G. Langkah-Langkah Penelitian**

Pelaksanaan penelitian hukum terhadap masalah yang terjadi tidaklah begitu saja terselenggara tanpa melalui langkah-langkah serta tahapan-tahapan tertentu secara berurutan. Mengingat betapa pentingnya tahapan-tahapan tersebut, maka dalam penelitian ini perlu dilakukan langkah-langkah penelitian. Oleh karena itu, langkah-langkah yang ditempuh oleh peneliti dalam penelitian ini meliputi:

#### **1. Metode penelitian**

Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah penelitian deskriptif analisis yaitu suatu metode yang bertujuan membuat skripsi, gambaran, atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta

hubungan antara fenomena yang diselidiki.<sup>29</sup> Adapun objek penelitian ini adalah penyelesaian wanprestasi pada akad keperantaraan dalam bisnis properti yang terjadi di Unik Property.

## 2. Jenis Data

Jenis data yang dihimpun dalam penelitian ini adalah kualitatif, yaitu data-data yang dinyatakan dalam bentuk kata, kalimat, dan gambar, atau dengan kata lain data kualitatif merupakan suatu pendekatan dalam melakukan penelitian yang berorientasi pada fenomena atau gejala yang bersifat alami.<sup>30</sup>

## 3. Sumber Data

Ada dua macam sumber data dalam penelitian ini untuk mendukung informasi atau data yang akan digunakan dalam penelitian. Sumber data tersebut, yaitu:

### a. Sumber Data Primer

Yaitu data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian dengan menggunakan alat pengambilan data langsung pada subyek sebagai sumber informasi yang dicari.

Dalam hal ini, peneliti mengambil data dari hasil wawancara dengan agen perantara

<sup>29</sup>Muhammad Nazir, *Metode Penelitian* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1998) hlm 63

<sup>30</sup>Yana Suryana, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Azka Pustaka Utama, 2009) hlm.

pemasaran di Unik Property, serta akad perjanjian jasa pemasaran properti di Unik Property.

b. Sumber Data Sekunder

Merupakan data penunjang yang berkaitan dengan penelitian seperti referensi buku, jurnal/makalah, skripsi, artikel, internet, dan lain sebagainya yang sesuai dengan masalah yang diteliti.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Wawancara

Teknik *interview* atau wawancara yaitu, suatu percakapan atau tanya jawab lisan antara dua orang atau lebih yang duduk berhadapan secara fisik dan diarahkan pada suatu masalah tertentu.<sup>31</sup> Teknik pengumpulan data dengan wawancara dilakukan dalam upaya mendapat data secara faktual dan aktual. Dalam pengumpulan data tersebut, penulis melakukan wawancara dengan agen perantara penjualan properti pada Unik Property yang beralamatkan di Jln. Asri No.12 Bandung.

b. Studi Dokumentasi

Studi dokumentasi digunakan sebagai sarana untuk pengumpulan data yang bersifat kualitatif dengan cara mencari data-data dari standar operasional prosedur (SOP) jasa pemasaran properti pada Unik Property, akad perjanjian antara *owner*

---

<sup>31</sup>Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Penelitian Riset Sosial*, (Bandung: CV. Mandar Maju, 1996) hlm. 187

dengan agen perantara penjual, serta literatur-literatur terkait lainnya. Hasil dari studi dokumentasi ini dapat dijadikan sebagai landasan atau sumber pelengkap mengenai teori praktek akad keperantaraan dan wanprestasi dalam bisnis properti ditinjau dari hukum ekonomi syariah.

#### 5. Analisis Data

- a. Mengumpulkan seluruh data yang diperoleh dari responden dan dari literatur yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.
- b. Mengklasifikasikan data yang diperoleh dari hasil wawancara dan studi dokumentasi serta menyusunnya ke dalam satuan-satuan menurut perumusan masalah.
- c. Menganalisis data secara deduktif dan induktif serta menghubungkannya dengan teori yang sudah dikemukakan dalam kerangka pemikiran.
- d. Menarik kesimpulan dari data yang dianalisis dengan memperhatikan rumusan masalah dan kaidah-kaidah yang berlaku pada penelitian.